# 乡镇社区生鲜超市工作总结(共13篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-01-07

*乡镇社区生鲜超市工作总结1伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的\_\_年。一转眼 ，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的...*

**乡镇社区生鲜超市工作总结1**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的\_\_年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的\_\_年。

一转眼 ，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售 管理 模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售负责人的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个负责人及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1) 销售工作最基本的客户维护量太少。记载的贵宾客户有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过 ，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上

看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2) 沟通不够深入。员工销售在与客户沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给客户，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解客户的真正想法和购买意图;对客户提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时， 在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73% 男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了 女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

**乡镇社区生鲜超市工作总结2**

我是xx超市站街店一名普通的员工，从踏入xx超市那天起，我就把自己融入其中。忙碌的工作，使我的生活变得格外的充实。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学\_了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

刚加入xx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学\_的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；

从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。两年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我们的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向店内汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。

在b05便利店旧的一年即将过去，新的一年即将到来。我希望xx超市是新的，我也是新的。xx超市给了我一个舞台，我会在这个舞台上越做越好怎样做好一个超市理货员，超市中的理货员看似工作较简单、普通，但他们是与顾客接触最直接人。他们的一举一动、一言一行无不体现着超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差，将直接影响到公司的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此员工的基础知识培训非常重要。

理货员的工作职责和日常完成本职工作的要点

1、理货员有对商品进行验收和为顾客提供退货服务的工作职责

2、对商品按编码进行标价和价格标签管理的工作职责

3、有对商品进行分类，并按商品陈列方法和原则进行商品陈列（包括补货）的工作职责。

4、有对顾客的咨询导购提供服务的工作职责。

5、有对超市内卫生进行保洁及商品防损管理的工作职责。

xxxx年上半年副一店的经营情况不是特别理想，1—6月份销售只实现了xxx万元，毛利实现了100万元，利润实现了30万元；

与200万元的销售计划相差甚远，销售完成计划的％，毛利完成计划的50％，（利润完成计划的215％）。上半年的销售计划没有完成好，下半年的任务又接踵而至，感觉压力甚大，面对困难和压力，我觉得下一步要做的就是要调整好自已的心态，多想办法，加倍付出，尽自已努力做好销售。管理出效益，一切管理都是为销售服务。为保证副一店的正常运行，我们保证畅销商品的货源，不能使销量好的商品、季节性商品有缺豁、断货的现象发生。由于供货商送货不及时，我们每次的订货都得提前备好一个月的库存。考虑到本店大部分商品都是代销经营，按销量结算，可以不占用本店的流动资金，而直接利用厂家的资金达到存货的稳定。虽然这样保证了库存量，但也是导致我们店库存量过大、商品周转缓慢的直接原因之一。

**乡镇社区生鲜超市工作总结3**

紧张忙碌的一年即将过去，新的挑战即将到来。沉思回顾，在超市的大家庭里，我得到了更多的锻炼，学到了更多的知识，结交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然，通过许多深刻的教训，我发现了自己的缺点。今年是整整一年。我的成长来自超市家庭。为超市明年更好的发展尽我最大的努力是我义不容辞的责任。

现将我的工作总结如下：

>一、在市场建设的工作阶段

在春节后，我仍然负责市场建设的运营。在翟经理的配合下，我经历了节后淡季各商家的经营困难，租金难以收取，托管员工因季节原因多次下岗，通过这些问题的解决，我迅速提高了对服装零售市场的认识，我们城市的市场环境和员工管理。通过与各商户调解工作的联系，协调能力得到进一步锻炼。为适应形势变化，配合公司总体规划，对市场进行了必要的布局调整。一月份，市场超市开始构思，并于一月份开业。我致力于准备工作，包括人员招聘、业务培训、货架安装、商品货架和日常操作维护。在老板的关怀下，在公司各方的支持下，在刘总、李店的指导下，超市市场得以顺利发展和转型，超市最新的商业知识得到了系统的强化。在对市场负责期间，他尽最大努力保持各项业务活动的正常运行，不出现突发事件。然而，市场的整体潜力并没有得到充分发挥以产生效益，这是一个事实。虽然市场的发展受到各方面不成熟客观环境的制约，但市场潜力没有充分发挥，责任重大。这也显示了他们自身技能的局限性，这是在市场上获得的最深刻的理解。同时，市场上各种困难和压力的经历大大提高了我的心理素质。无论困难和压力有多大，我都不会退缩和逃避，能够从容应对和解决，这是我在市场工作所获得的最大收获。

>二、超市工作阶段

由于工作需要，我被调到超市担任店长和非食品经理。在工作中，加强商品管理和人员现场管理，实现绩效提升是各项工作的中心。

虽然我自开业以来就加入了超市大家庭，并且熟悉超市的工作人员，但在具体工作中肯定存在差异。为了尽快进入领导岗位，负起责任，一方面，我们加强了专业知识的学习，取得了进步，阅读了报纸上的文章，谦虚地向刘先生的李店请教。一方面，加强沟通，了解实际情况，与食品、收货、出纳等相关部门负责人进行沟通，与非食品组长文娟进行深入沟通。在短时间内与相关主管建立了和谐的工作关系，并承担了门店值班经理的责任。我们与内阁组长一起对非食品人员进行了整改和培训，并调整了商品的规划和展示。通过非食品员工的共同努力，我们的销售额大幅增长。文娟晋升非食品采购后，我还担任非食品采购组长。我从零开始。卫生、展示、仓储和收货从每个细节开始都有严格的要求，这改变了非食品店的氛围。加强与员工的联系，在严格要求的基础上加强员工的思想交流和业务培训，提高员工的精神面貌，发挥员工的主动性和自主性。在公司各部门的关心和支持下，全体员工齐心协力，非食品的改进得到了公司的认可。

当班门店经理负责协调各部门的工作，维护整个门店的正常运营，处理突发事件。在这个岗位上，他立足自身，全面掌控大局，同时充分利用这个平台，全面提升自己的组织协调和业务水平，对出纳、客服、收货、防损、消防等各个环节都有深入了解，发现问题，消除漏洞，成为一名称职的门店经理。

>三、人事管理培训

作为主管，员工管理是一门高难度的必修课。每个人的经历和个性都不同。如何让部门员工在一个地方思考并努力工作，并不像说话那么简单。通过对相关专业理论知识的学习和在实际工作中的应用，我在人事管理方面做出了很大的努力。采取了严格和关心的方法。

首先，我在心理上真正关心和尊重员工，真正为员工着想，真诚地希望提高员工。在此基础上，对员工进行有针对性的思想沟通和业务培训，解决员工的想法，确立明确的发展目标，真正激发员工的积极性和主动性，通过业务培训让员工了解如何做，如何做得更好。在工作管理上，我们要始终严格，决不能纵容原则上的错误。使员工团队具有内部激励和外部战斗力，从而产生效益。

然而，人在不断变化和发展，人事管理也会随之变化和发展。这需要自我坚持、头脑清醒、不断学习和提高，以便更好地发挥团队的全部潜力。

员工培训也是主管的一项重要工作。从市场的多名员工开始，到市场超市的多名员工，再到6月份超市六部B班的多名员工，经过反复的培训和沟通，从最初的业务基础知识培训，经过积累和学习，初步形成了系统的员工思想、商品知识、销售心理与技能、纪律规则等方面的培训教材，得到了员工的认可，并取得了必要的效果。

>四、专业知识的学习与市场控制的提高

超市零售业的发展趋势势不可挡，但零售业既面临机遇，也面临挑战。我很幸运能够参与到这个时代最发达的行业中来。我必须抓住机会，努力工作。学习、学习和再学习在工作和业余时间都是相同的任务。一方面，掌握超市管理、商品展示、合理库存、季节性商品调整、快递商品选择、运营各环节衔接等基本技能，从书中理论到日常工作实践，真正消化运用所需知识

**乡镇社区生鲜超市工作总结4**

沉思回顾，在总站超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，积累了更多的经验，当然也发现了自身的不足之处。这半年是充实的，为总站超市更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。现将自己的工作总结如下：

>一、工作情况

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情提供合理的建议，通过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场，一是提高商品的防患意识，二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和建议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客提供便利和指导班次信息。

>二、自身不足

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自己的情绪，把快乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一责任人的思想融入到车站中。

>三、工作思路

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自己的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

**乡镇社区生鲜超市工作总结5**

经过在卖场内近三个月的工作和学习，本人基本熟悉了家电科的产品性能和工作流程。对卖场内的产品介绍和库存管理有了进一步的了解。为此做一下方面的总结。

>一、家电科的工作流程的认识。

家电科主要是以小家电为主要销售产品的销售部门。因此它的工作是以销售为重点的。依托这个重点就产生了产品的摆放，产品的库存管理，产品促销档期管理及产品进出卖场管理等工作。通过一段时间的工作和学习，了解到卖场的产品摆放的地点，样式及时间对顾客的购买心理都有重要的影响。对于卖场的库存管理了解到库存量要与商品的销售周期，订货周期和到货周期相协调。只有处理好这几个方面的关系你的库存才可能是良性的。正是由于库存管理的需要，所以产生了针对产品库存的收货、调拨、和退后等具体的标准化工作。在处理这些标准化工作的时候，一定要细心的认真核对单据和实货是否一致。保证工作的正确性、及时性及调理性。只有熟悉各种具体工作中的各种单据，才能在处理这些工作时实现事半功倍的效果。

当然库存管理中还有一个重要的环节即存货的盘点。卖场规定每月都要对各科的产品库存进行盘点，以确保其与账面库存的一致性，避免库存损失。为了做好盘点工作，事前就要对库存产品进行盘点前的准备工作。包括对牌面产品进行抄写，对库存产品及周转仓产品分类的清点，填写库存单。认真做好这些准备我们的盘点工作才能顺利进行。针对于个人如何在盘点的过程中最大的发挥自身的作用。我认为首先是要熟悉对商品排面的位置，其次是要对产品的周转仓和仓库尽可能的了解。只有在做到这一点之后我们个人在处理盘点工作时才能不只有手忙脚乱。要做到这一点其实是要我们每个理货员在平时的工作中处处留心，有意识的锻炼自己对本科内产品了解。其实盘点的本身对于新员工来说是一个和好的熟悉产品的机会。应该认知盘点细心学习。这样对以后的工作会有很大的帮助。

对于产品的档期问题。我认识到档期就是根据不同产品特性，例如产品的季节性，产品的库存量，及厂家给的促销条件等。综合考虑后选出的在一定时间内对产品进行低价位的销售，以吸引顾客提高相关产品的销售量。针对档期这个问题就产生了卖场内工作的另一项工作即换档。换档工作主要是把上一期的特价商品恢复原价，把本档期的产品摆放在突出位置，变更对应的POP价格。给特价产品贴价签。检查特价商品价格在电脑收款系统中有无变更。

>二、对卖场销售的理解

卖场销售是直接面对终端客户的销售工作。是最能体现销售技巧的销售形势。如何提升销售的成功率是一个关键。经过在卖场内的工作和学习我认为解决这一问题首先是对自身产品的熟悉和学习。包括产品知识，产品使用常识等。但是家电科的产品单品有1400多种如何尽快熟悉我们的产品的。第一是要认真听老的营业员和促销在接待客户时的\'介绍学习他们能打动你的话语和销售方式方法。第二，就是利用业余时间，上网查找相关的产品介绍和能够提升产品介绍效果的常识性知识。努力丰富面对顾客时的语言。第三就是主动出击，在有了以上的基础后要主动与顾客接触，在实践中学习。在与顾客沟通的过程总会了解到顾客对商品关心的问题是什么。解决了这些问题我们的销售成功率自然会得到提升。

我还认识到在卖场销售产品有一个和其他销售不同之处，就是卖场的销售工作，是关系到卖场形象。好的销售和服务水平会提升卖场的整体形象带动卖场内其他商品的销售。卖场销售其实是一种体验式的销售。我们销售的其实不是我们的有形产品，而是一种无形的服务。这种服务其实就是一种购买体验。顾客在你的销售中感到了尊重，感到卖场的与众不同服务品质才是你的最终目的。只有顾客体认识到了这一点，他才会真正成为真个卖场的忠实客户。

以上就是我对卖场工作的一点不成熟的认识，希望能在以后的工作中能做出更深刻的总结。

**乡镇社区生鲜超市工作总结6**

一年来，在公司领导的正确领导下，在同事们的热情帮助和支持下，使我在工作中得到了锻炼，积累了丰富的经验，但也存在了许多不足之处，回顾即将过去的一年，现将工作总结如下：

工作方面：作为员工，在工作岗位上我坚持规范着装、礼貌待客、热情服务尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来、满意而归。作为一名理货员我按照超市的理货工作流程去做，虚心向老同事学习、请教，理货员的工作看似简单，实际上琐碎而复杂，首先要清洁卖场货架、遵循商品先进先出的原则，进行商品检查、生产日期、保质期及库存情况，然后上货及补货、整理商品陈列、美观、整齐、还需丰满。上货后及时清理纸箱及包装物，并归放到指定位置，将残次、破损的商品清出货架，集中存放。将巡视发现的单一商品及时归位，防止商品丢失、预防为患。

通过学习五不自：不自知、不自律、不自信、不自励、不自调、使我认识到自己的缺点和不足：例如：与同事沟通少，学习的主动性不强、工作时缺乏思考，也不注重总结。尤其是在工作中细心不够，又容易急躁，做不到周到细致。不懂得鼓励自己，也不会鼓励同事，不会反思自己给自己加油打气。不会调整思路，遇到问题不能很好的调节自己的情绪。

在今后工作中加强企业文化、业务知识的学习，与同事们多交流、多沟通，向他们学习更好的方式方法。工作中认认真真，踏踏实实、运用我们所学习的服务技巧：看、听、笑、说、动为顾客提供优质的服务，完成好领导交给的各项工作任务，为公司的发展壮大贡献自己的力量。

时光如梭，回顾一年的工作有的有失，现将总结如下：

>一、熟悉并做好超市工作流程，严格对商品把关

作为超市的老员工要熟悉各环节工作流程，理货、补货、收银、接货、小餐车服务，由于超市工作的不定性和特殊性，要求我们必须做到业务多能手，怎样做好一个理货员，看似简单枯燥的工作，也是直接面对旅客的服务，自身的一言一行体现着超市的服务质量和服务水平，理货员的工作职责上班后要认真做好交接班情况，巡视卖场，有无新品上市，核对商品标价签，做好商品前进陈列，保持商品的丰满、美观，查看商品库存数做到心中有数。做好商品安全工作，随时查看商品日期，对过期的商品及时撤架，并详细记录。

>二、对顾客做好优质服务，满足顾客购物需求的同时增加超市营业额

引导顾客购物，热情耐心细致，解答顾客询问，利用多说一句话营销方式介绍当地特产，满足顾客需求，增加销售额。随着冬季的天气变冷，超市新上了围巾等冬季保暖用品，我值班时曾有一个男孩给母亲挑选围巾，我耐心的给予解答并推荐，最后男孩给母亲选购了一条满意的围巾。虽然这是件普通的小事，但我体会到对顾客的服务一是要会察言观色，二是要耐心细致，做好细节服务。

>三、积极投稿，传递正能量

在超市中的好人好事、会议精神、总站指导思想和企业文化，我都深刻体会，用文字表达出来，为总站通讯和超市博客积极发稿宣传，传递了超市团队的正能量。

>四、不足和打算

1、缺乏创新意识，做事不够细致。

2、业务不够扎实，存在侥幸心里，得过且过。

3、处理问题不够灵活，呆板、教条。

在这一年年工作中，业务不仅要扎实、全面、精细，制定出工作计划，拓宽市场渠道，实现多元化经营模式，增强自信心，用自己的工作方法对新事物敢于突破和尝试。学会统筹安排，工作要用心，细节见成效。工作重在到位。要学会自己调节情绪，自己鼓励，增强自己的荣誉感。遇到问题时要时刻调整心态，学会换位思考，调动团队的积极性，促进团队的核心力和凝聚力，用一颗感恩的心，为顺和奉献自己的微薄之力。

时月穿朔，光阴似箭，一转眼一年又过去了，今年以来，在公司各级领导的正确领导下，紧紧围绕年初的工作目标，以“两个绝不允许”为统领，以“六项要求”为抓手，以“合站重组”为工作切入点，以“五不自”为突破，坚持工作从零做起，业务从零学起，服务意识从零抓起，取得了较好的成绩。

>一、强化业务技能，坚持从零做起

今年以来，我始终把学习业务作为一种生存本能，积极参加公司组织的各种培训学习，报着“处处留心皆学问”的态度，做到不懂就问，不耻下问，收到了很好的效果，在公司每月组织的业务考核中，都取得了较好的成绩。平时工作中，坚持从零做起，从现在做起，从点滴小事做起。努力做到在平凡的岗位上兢兢业业，创新思维，激情工作。成为符合“六项要求”的员工。

>二、强化服务意识，集体荣誉感比较强

平时时刻牢记“顾客就是上帝”“顾客的小事就是大事”的服务意识，始终把顾客想要咨询的事提前想好、顾客想要待办的事提前准备好、顾客想要资助的事提前计划好，各项服务内容、服务要求做到超前计划，未雨绸缪，得到了顾客的好评。同时积极唱响“我就是公司的窗口”“我就是公司的形象代言人”的旋律。不管任何时候、任何地点、任何情况下，坚持以公司荣誉和利益为重，坚决做到：不利于公司信誉和形象的话不说、不利于公司信誉和形象的事不做。并作为一条“红线”，决不逾越。

>三、强化职责意识，把平凡的事干好就是不平凡

超市工作，本身就是一项繁琐的事项，特别是现场加工、制作这一方面。圣人云：事勿忙，忙多错。所以在平时工作中，我都能做到忙中不乱，有条不紊，工作有始有终。特别是合站以后，与新同事能够及时交流，相互沟通，互相促进，取长补短，把工作干得有形有色。同时，随着季节的变化，对货架上的货物随时调整调换，做到安全整齐，卫生清洁、在多说一句话、多一个微笑的营销策略中，也起到了积极的作用。

>四、不足之处

回想今年的工作，虽然取得了一些进步和成绩，但在一些方面还存在不足。

一是不知道服务创新，墨守成规，业务知识掌握的不够扎实，如：新上商品的价格、保质期、整箱数量等。“弟子规”背诵的不够熟练，服务技巧运用的不够完善，看、听、笑、说、动五方面不协调，普通话说的不标准。

二是工作中，自己约束能力不够，有时有松懈的思想。

四是不知道鼓励别人，也不知道鼓励自己，和领导同事之间缺少有效的勾通，有时工作处于被动状态。五是对自己不会调整工作思路，不会调整心态，遇到烦恼和突发的事，不能及时、很好的调整情绪，总是会情绪化，不能保持平常心，不能客观地、全面地处理事情。

>五、明年的工作打算

一是对自己的缺点逐一改正，落实到位，例如：每周记十种商品的价格，保质期等，每周背几句“弟子规”。企业文化知识，规章制度，都要熟记于心。

二是加强自己约束能力，强化服务意识，回家跟着电视练习普通话，常和领导同事进行工作交流和勾通，遇到突发事件，自己有能力解决的及时解决，确实解决不了的，立即向领导汇报。不把“垃圾”情绪带到工作中等，相信自己能确实做到“抓铁有痕、踏实留印”，脚踏实地地工作。

三是积极主动地接受新鲜事物，多学、多看、多记，与时俱进，跟上快节奏的步伐，营销的思路也要多样化。努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

万事开头难，什么事都得去尝试，都要经历开始、经过和失败。自从在xx超市工作之后，我明白了很多事情其看起来远比做起来简单。就算是一个小小的超市，它的经营也不容易，不但要细心，还要有策略，谋划。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，透过亲身实践让自己进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，并检验一下自己所学能否运用到实际中去是我此次去超市工作的主要原因。在未工作之前，一个长辈曾告诫我：上班要多做事，少说话！话虽简单，但做起来就难了。

刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每一天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，务必要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实收银工作也不是那么无聊的。每当想到那里，我就不断的鼓励自己，要好好在那里工作，好好学习相关的知识。来到那里的前几天，每次都会有一个师傅带我，也正因为这样我很快进入收银员这个主角中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学但是来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识和实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在师傅的细心教导下，我学会了很多知识，比如信用卡的识别与防伪，顾客使用不一样的信用卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的很远。此次工作，为了使它更完美，我坚持做到了以下几点：

>一、决不破坏超市的规矩

俗话说：国有国法，家有家规。自然，xx超市也制定了一些相应的规矩，比如：不串岗、不闲谈、不把手机带身上等等。这些规定虽看似严格，但我认为这只是最基本的职责心的体现。

>二、不管是谁，随喊随到

在超市实习有时还是很忙的。个性是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货是忙但是来的。既要验货又要把货装走。所以，他们就需要人帮忙，通常在这种状况下我都是很主动地跑过去。

>三、工作时间绝对不无所事事

在做采购时，我会努力记清各店对同种商品的报价及他们的售后服务并选取最适合的商品。在做文员时，我会仔细输入各内部数据，并牢记各商品价格，以便使以后的工作更有效率。在做理货时，我一贯坚持没货时补货，顾客多时不只顾补货，还会看着点，即使货架上的货物都补齐后我也不会发呆或闲逛，因为被店长看到会认为我是在混时间！所以我会在没事时抹货架。在做收银时，我会耐心解答顾客的各项疑问，做到手快心快。

在超市实习我还学到一点。此刻这条街上的超市很多，大家为了吸引更多的顾客，自然打起了价格战。有时候，还能看到别的超市的员工到我们那里来看价格。有时候我们也会被店长安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且必须要像！因为一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。

总结我的这次工作经历，我收获颇丰，因为我真正的实践了一句话：不要抱怨这个社会是如何的黑暗，现实是如何的不公平。因为这个社会并不会因为你的抱怨而改变，只有你自己去适应它。

一年来，在领导的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的好评，总结起来收获很多。

>一、在日常工作中学习，不断提高自己的业务水平

作为一名超市领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员。虽然我从事收银员工作比较久，且取得一了定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

>二、做好了员工的管理、指导工作

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律已，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工.工作中，常听到周围的一些主管抱怨工作的繁忙，总有忙不完的事，总有加不完的班，总有挨不完的骂，总有吵不完的架，等等诸多的抱怨。在这里，粗浅的谈谈如何做好一个领班。

（1）专业能力。

作为一个领班，你必须掌握一定的专业知识和专业能力，随着你的管理职位的不断提升，专业能力的重要性将逐渐减少。作为基层的主管，个人的专业能力将非常的重要，你要达到的程度是，能直接指导你的下属的实务工作，能够代理你下属的实务工作。专业能力的来源无非是两个方面：

一是从书本中来，二是从实际工作中来。而实际工作中你需要向你的主管，你的同事，你的下属去学习。“不耻下问”是每一个主管所应具备的态度。

（2）管理能力。

管理能力对于一个领班而言，与专业能力是相对应的，当你的职位需要的专业越多，相对而言，需要你的管理能力就越少。反之，当你的职位越高，管理能力要求就越高。管理能力是一项综合能力，需要你的指挥能力，需要你的决断能力，需要你的沟通协调能力，需要你的专业能力，也需要你的工作分配能力，等等。管理能力来自书本，但更多的来自实践，因此要提高你的管理能力，需要不断的反思你的日常工作，用你的脑袋时常去回顾你的工作，总结你的工作。

（3）沟通能力。

所谓沟通，是指疏通彼此的意见。这种沟通包括两个方面，跨部门间的沟通，本部门内的沟通（包括你的下属你的同事和你的上级）。公司是一个整体，你所领导的部门是整体中的一分子，必然会与其他部门发生联系，沟通也就必不可少。沟通的目的不是谁输谁赢的问题，而是为了解决问题，解决问题的出发点是公司利益，部门利益服从公司利益。部门内的沟通也很重要，下属工作中的问题，下属的思想动态，甚至下属生活上的问题，作为主管你需要了解和掌握，去指导，去协助，去关心。反之，对于你的主管，你也要主动去报告，报告也是一种沟通。

（4）培养下属的能力。

作为一个领班，培养下属是一项基本的，重要的工作。不管你所领导的单位有多大，你要牢记你所领导的单位是一个整体，要用团队的力量解决问题。很多主管都不愿将一些事交给下属去做，理由也很充分。交给下属做，要跟他讲，讲的时候还不一定明白，需要重复，然后还要复核，与其如此，还不如自己做来得快。但关键的问题是，如此发展下去，你将有永远有忙不完的事，下属永远做那些你认为可以做好的事。让下属会做事，能做事，教会下属做事，是主管的重要职责。一个部门的强弱，不是主管能力的强弱，而是所有下属工作的强弱。绵羊可以领导一群狮子轻易地去打败狮子领导的一群绵羊，作为主管，重要职责就是要将下属训练成狮子，而不需要将自己变成狮子。

（5）工作判断能力。

所谓工作能力，个人以为，本质上就是一种工作的判断能力，对于所有工作的人都非

常的重要。培养一个人的判断能力，首先要有率直的心胸，或者说是要有良好的道德品质，这是工作判断的基础。对于世事的对错，才能有正确的判断，才能明辨是非。其次，对于你所从事的工作，不管是大事，还是小事，该怎么做，该如何做，该由谁做，作为一个主管，应该有清晰的判断，或者说是决断。其实工作的判断能力是上述四项能力的一个综合，主管能力的体现是其工作判断能力的体现。

（6）学习能力。

当今的社会是学习型的社会，当今的企业也必须是学习型的企业，对于我们每个人也必须是学习型的主体。学习分两种，一是书本学习，一是实践学习，两者应交替进行。你只有不停的学习，你才能更好的、更快的进步，才能跟上赶上社会的发展。走上社会的我们，要完全主动的去学习，视学习为一种习惯，为生活的一种常态。学习应该是广泛的，专业的，管理的，经营的，生活的，休闲的，各种各样，都是一种学习。未来人与人之间的竞争，不是你过去的能力怎样，现在的能力怎样？而是你现在学习怎样，现在的学习是你未来竞争的根本。

（7）职业道德。

但丁有一句话：智慧的缺陷可以用道德弥补，但道德的缺陷无法用智慧去弥补。对于工作中人，不管是员工，还是主管，职业道德是第一位的。这就好比对于一个人而言，健康、财富、地位、爱情等都很重要，但健康是“1”，其他的都是“0”，只要“1”（健康）的存在，个人的意义才能无限大。职业道德对于工作的人而言，就是那个“1”，只有良好的职业道德的存在，上述的六种能力才有存在的意义，对于公司而言，才是一个合格之人才。职业道德不等同于对企业的向心力，但作为一个员工，作为一个主管。不管公司的好与不好，不管职位的高低，不管薪水的多少，对自己职业的负责，是一种基本的素养，是个人发展的根基。“做一天和尚撞一天钟”，只要你在公司一天，就要好好的去撞一天钟。

以上，仅仅是个人的一些看法，要做好一个领班，要做的事还很多。我坚信一句话：师傅领进门，修行靠个人。一切的一切，个人以为，都要靠自己去感悟，将一切的一切变成自己的东西。

因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，一年下来，我们的工作得到了经理的肯定。

>三、合理安排好收银员值班、换班工作

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工作排班时，我总是挖空心思，既要让怍银员休息好，又不能影响超市的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

>四、抓好一级工作、给领导分忧

做为一个领班，能够在员工一级解决的问题，我决不去麻烦领导，对超市里的大事，又从不失时机的向领导请示汇报。

这一年，虽然工作取得了一定的成绩，但还有很多发展的空间，我相信，只要我和我们的员工一起努力，一定会把工作做得更好。

**乡镇社区生鲜超市工作总结7**

xx年七月十四日，质检部与原业务监查处合并，统称为质检部，负责卖场商品质量检查，主力商品缺断货跟踪以及市场调研等工作。在“质量第一，信誉第一，服务第一，价格最低”的企业服务理念引导下，部门认真贯彻落实《超市商品质量管理规定》，按照《日常商品检查工作内容》相关条款认真检查卖场商品质量，严把商品质量关。经过对本月工作的仔细回顾，做出如下工作总结

>一 商品质量检查汇总

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3，七月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4，食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象，员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查，针对此类情况，质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一，也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准，无生产日期类商品的出现，从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度，只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

>二 商品价签、合格证的检查

七月十七日，质检部对卖场商品价签及合格证进行了检查。各别柜组商品与价签仍存在不对应现象，有的商品陈列在货架上但没有与之相符的价签，有的商品对应多个单品的价签，还有的价签没有加盖“物价”印章，已经不使用的价签也多出现反插于价签条上等现象。质检部已针对发现的价签使用不规范现象与各区域负责人沟通，希望各柜组规范商品价签的使用，对商品价签进行规范管理，避免给顾客购物增添障碍。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况，如：合格证上有生产日期但没有商品保质期；商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通，通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

>三 员工健康证佩戴情况检查

七月十七日，质检部对卖场员工健康证佩戴情况进行了检查，员工皆能按照规定佩戴有效健康证，个别员工健康证临期，质检部已提醒其注意更换新证。

>四 市场调研工作

为确保我超市商品在售价上的竞争优势，质检部按照工作计划对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低（或等）于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。

根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

>五 盘点前后卖场商品缺断货情况

七月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

>六 服务台退换货情况

本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

>七 商品报损情况

盘点前质检部曾协助个别柜组处理组内需要报损的商品，发现个别柜组报损商品有严重过期现象，由于柜组人员调动时未能认真细致的对组内工作进行交接，导致部分价值较高的临期商品长久积压，严重过期最后无法返厂调换又无法折价处理，针对此类情况，质检部将建立商品报损登记表，详细记录各柜组商品报损情况，希望各部门各柜组提高对商品的保护。

充实而有秩的七月即将过去，八月份质检部将继续以认真严谨的工作态度进行日常检查工作，加强企业商品质量临管，主要工作计划

一 加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二 规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三 继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四 对卖场临期商品进行统计。

五 建立各部门各柜组报损商品登记表。

六 按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

快乐而充实的结束了九月份的工作，现在提起笔来写这个月的总结，真不知从何说起。总的来说，九月份是我进入小班后新工作的开始，在九月份的工作中，我在以前托班的工作基础上，不断的提高和改进自己的思想及工作方式，收获了很多东西。

新学期的开始总是忙忙碌碌，而开学的第一个月也在我们忙忙碌碌的工作中过去了。在月初我们还紧张的收集资料、图片，在忙碌着订计划，可是就一转眼的时间，三月就已经离我们去了。

市委组织部、区委组织部、区人事局：光阴似箭，岁月如梭，一转眼又到了春暖花开的季节，我也即将到一个新的岗位面临新的挑战。想当初刚到社区上任几天便因人手紧缺而被临时调到街道帮忙，怎想一干便是半年。

时光流逝，四个月的实习时间就这样结束了，接下来将是我在大学的最后一年，新的一学期意味着新的起点新的机遇新的挑战、决心再接再厉，更上一层楼。一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作，扬长避短。

**乡镇社区生鲜超市工作总结8**

时光飞逝，转眼间20xx年已过一半，在这短短的六个月里，在领导的支持下，在同事们的帮忙下，使我逐渐从一名新员工时的不知所措，到现能为她人分担，基本掌握工作流程的年轻员工，这半年是充实的，也是快乐的。相信在“寻觅需求创新经营，与时俱进稳步发展”经营指导思想的引领下，我们情满站超市所有员工会在寻觅需求的道路上再创新，在公司发展的道路上留下自己最光彩的一笔，现将个人工作总结如下：

>1、回顾工作资料，找不足

①工作方式：

大家都明白我们超市实行岗位轮值，“多说一句话\"的营销方式。岗位轮值是让我们每位员工，能够较好快速的熟练掌握业务技能，个个成为全能手。在实现业务技能提升的同时，以“多说一句话”的营销方式，积累销售经验，提升创收潜力，并通过两者相结合，使我们在工作中，健康用心、向上发展。

我们超市岗位分为收银岗、理货岗、餐车岗，在这半年的工作中，通过领导的严格要求，同事们的帮忙，相对于过去，在以下方面有所提升：

①在收银岗位上不再慌乱，不在束手无策，能够相对简单的收取货款，并在思想意识方面有所改变，在收取货款时，能及时“多说一句话”，尽可能多推销出一件商品。

②在理货岗上，在老员工平时的指点下，在摆放货架商品时，及时的查看商品日期，及时的清扫、清洁货架上的商品，持续商品的整洁。

③在餐车岗，经过观察老员工制作快餐食品的方式，使我逐渐了解，可根据客流状况，在快餐食品的制作上，掌控制作量，避免做好的食品存放时间长，影响到食品的美观与口感。也可在相应客流增长时段，提前做好快餐食品，以方便赶时间旅客的购买。

②工作方法：

要想成为一名合格的员工，掌握业务技能是前提，掌握好业务技能首先要有基础业务的储备，学习业务知识是关键，熟知商品的价格、生产日期、保质期、包装系数是我们超市各岗位最基础的业务知识，为此处长在班前班后组织我们学习业务知识，只有掌握这些业务知识，才能在收款时准确计算出商品的金额，在向旅客推销商品时，能及时解答旅客对商品提出的问题。掌握业务技能也是为了提升我们的业务水平，以熟练的业务水平更好的去服务旅客，以此提升我们公司的品质，也是增加旅客对我们信任的一种方法。再者这一切也是为了有较好的创收，创收就需要有好的营销技巧，可见“多说一句话”的营销尤为重要，通过结合实际状况，我们的燕处长身先士卒，在工作现场为我们演示“多说一句话”的营销技巧，以便我们在工作中得以运用，为什么推行这种营销方式，因为这样有可能多收入一元钱，多增加一次销售商品的机会，多一次积累销售经验和锻炼自己的机会。在日常的工作中如有了过硬业务技能、有了丰富营销技巧，这样才会赢得竞争激烈的市场，何惧“高铁”对我们的挑战。

>2、查摆自身不足，再提升

工作中难免会出错，出错的根源就是自身还存在众多的不足之处，就像张总提出的八项工作要求中所说：“工作就会出错，出错不怕，怕的是不知错，不敢应对错、不去改正错、再犯同样的错”，在应对自身存在的不足时，要知耻而后勇，要懂得“宽是害，严是爱”的道理，因此，我应勇敢查摆自身存在的不足，修正自己。

自身存在的不足之处有：

①对业务知识的学习持续力差，总是在业务考试前，才去记背所考试的业务知识，并在解答旅客对商品提出的问题过程中，出现卡顿、模糊不清的现象。

②在工作中缺乏条理，像无头的苍蝇到处乱飞，没干完这项，又去忙于其他事情，有头没有尾。

③在对旅客推销商品时，缺乏能把商品销售给旅客的信心，当旅客对自己所推销的商品不满意时，就打退堂鼓，寄予其他同事能帮我把商品销售出去。这也是缺乏自己能独立完成任务的主要原因。

④缺少用心的态度，当自己看到其他同事在工作有出色的表现，自己内心没有燃起赶、帮、超的劲头，没有因此标新立异，更多的是墨守成规。

⑤在服务旅客时，不注重自己说话的语气，在为旅客需要自己的帮忙时，没有做到耐心、热心，有抵触情绪，面部的表情可想而知。

以上是我在工作中存在的不足。

>3、科室中找不足，共提升

我们科室虽在创收方面，有了一些成果，像在新项目的开发，都用心献计献策，但在日常的工作还存在以下不足：

①缺少彼此之间的沟通，尤其在工作中的方式方法上，缺少上下衔接。

②缺少对新生事物学习和掌握潜力。

这是我们科室现存在的不足。

>4、找方法改不足，利提升

俗话说：“不经历风雨，怎见得彩虹”，有错就得改，过能改，归于无，倘掩饰，增一辜。只有及时的修正自己，才会走向成功。整改措施如下：

①与同事们加强沟通，结合自身实际状况寻找出利于学习业务知识的方式方法，如徐姨坚持每一天制定学习计划，做到勤学勤问勤记勤整理。

②通过效仿同事们行之有效的方式方法，改变工作中无条理现象，像房姨上岗后先补齐已卖的商品，再开始做余下没有做完工作，如商品日期的整理整顿，货区商品的清扫清洁，并及时对数量较少的商品进行盘点，做到一步一个脚印。

③坚持“多数一句话”的营销方式，通过观察旅客的衣着、言谈举止总结销售经验，并通过老员工平时的传、帮、带中吸取精华、以学促优。

④树立榜样，因榜样能带动自己的用心性，通过榜样也可学人之长，补己之短，像兰姨的主动服务意识，灵活搭配销售方法，是很值得我去学习的。

⑤摆正心态，正如八大服务理念所说：“旅客是我们的衣食父母，服务无小事，从一点一滴做起。”只有全心全意服务旅客，才能拉住回头客，只有摆正好心态，才会拉近你我的距离。

以上是我的整改措施。

>5、提合理化推荐，促发展

①推荐我们科室能制作详细岗位操作流程学习视频，以便新员工加入时，能正确及时了解岗位工作事项，以及早进入工作状态。

②随着工作战线的拉长，现场通讯尤为重要，推荐配发对讲机或座机，以便信息能及时的传达。

>6、制定工作计划，勇提升

①加强业务知识的学习，认真执行岗位职责。

②开阔自己创新视野，提升创新意识。

③在主动意识方面，再提升。

④坚持对榜样的学习，树立目标与信心。

⑤注重工作细节，追求完美。

以上是我20xx年上半年工作总结，应对充满机遇的下半年，我将勇往直前，努力拼搏，灵活运用营销技巧，实现工作目标，争做“五自”员工，谢谢。

**乡镇社区生鲜超市工作总结9**

20xx年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一年以来的工作情况（我就x月份前任公司采购部经理期间及x月份后开始任x以来的工作，管理情况）作以下总结：

>一、采购工作

1、较好完成采购部日常管理和采购计划。

2、督促本部门人员经常与供应商保持联络及时了解所采购原材料的市场行情。

3、经常在网上了解相关原材料的行情，同时和多个供应商联系，使供应商之间有竞争，我们就有多的选择渠道，在同等质量下选择了价格最低的原材料供应商，与去年同期相比x价格下降x%，每月为公司节约x万多元。

4、及时与生产部门人员沟通，了解原材料的需求情况，合理控制库存，使资金最有效的利用。

5、督促本部门人员时刻保持清醒头脑，廉洁奉公、不谋私利，在供应商眼里、心里树立良好的公司形象。

6、做好购货合同的跟踪制度，其中包括何时汇款、何时到货、何时到票，做到心中有数。

7、四月至五月公司进行质量管理体系认证，具体负责本部门的审核管理工作，通过努力学习，取得了内审员资格证书，并按管理体系要求进行管理，使得质量管理体系在本部门有效运行。

>二、管理情况

公司快速发展壮大的同时，现有生产场地极大的制约了公司的发展，在这个关键的转折期间，在市委、市政府的高度重视和支持下，公司领导果断的决定，在x购买x余亩土地，筹建新厂区。作为公司的一位老员工被抽调负责新厂区的建设，心理有一种责任感，也有一种无形的压力，因为深知基建的重要性。本人对基建工程是一窍不通，真是硬着头皮接受了任务，现将基建工作、管理情况汇报如下：

1、开工之前的准备，基本上天天和办公室高主任奔走于开发区管委会的各部门和市建设局各部门办理各种手续，规划定点、选址、图纸的设计和图纸的审查以及开工前的各项准备工作。

2、待各种手续基本准备的同时，又根据领导的指示，与x主任、x工和开发区建管处袁处等人考察施工队伍，在选拔施工队伍的时候，因本人对基建工程还是不太了解，对这一行还是比较陌生，是摸着石头过河，一步一步小心的过，多方面听取袁处和谢工的意见，但本人的原则是公开、公平、透明的去处理招标，防止暗箱操作，及时向领导汇报情况，报名的施工队伍有十家，当时正是农忙之际，我们工期要求紧，听取袁处的建议，考虑南方的队伍，麦收工人不回家，选择三家南方队伍，x集团。当时x集团承建市重点工程，x展览厅，实力当时比较而言，还是比较强。考察之后，经过研究确定此队伍，然后向董事长汇报，确定了x集团，签订了土建承包合同。

3、在x日正式开工进场，破土动工，开始了厂房的施工，从施工开始本人坚守岗位，因为自己对施工方面专业知识欠缺，本人在完成本职工作的同时，努力学习施工知识，在现场观察、查看，虚心向专业人员学习。

**乡镇社区生鲜超市工作总结10**

紧张忙碌的20xx年即将落下帷幕，在我们感慨时光飞逝的同时，也在反思一年里因为自己的失误而没有达成的目标与心愿，无论是好的业绩还是工作中的遗憾，都已跟随着时间的脚步匆匆而去，在未来的日子里，努力工作争取更好的达成人生目标仍然是我不变的信念，20xx年我会总结以往工作中的不足，全身心的投入到每一天的工作中，现将20xx年工作计划汇报如下：

>一、加强现场管理力度：

作为北京市场目前来讲最高端的商场，想要保持竞争优势，必须从服务水平着手，20xx年在现场管理方面我们会更好的完善管理工作中的细节，严格卖场纪律，加强新老员工对员工手册、VIP手册、消防知识、专业产品知识、服务礼仪等方面知识的掌握程度和运用技巧。通过分享成功案例，总结经验，运用于实际工作，更好的带动员工工作激情，加强员工服务意识，加大日常检查力度，使整体服务水平得到更好的提升。

>二、加强商品管理力度：

严格按照公司和国家相关管理规定，对所辖卖场商品及相关手续进行检查和规范，不定期抽查商品内外标、价签、销售小票、及来货返货票。严把商品质量关，坚决杜绝私收现金和商品偷漏柜现象的产生。

>三、加强自身素质修养和学习创新观念：

通过与各部门领导和同事学习先进的管理理念，利用市场调研机会学习竞争对手的优势优点，结合实际运用到工作中。多看书看报，通过网络、电视了解时尚资讯，提升自身综合能力。在工作中总结经验探索方法，加强创新管理意识，从本质上改善工作效率，强化自身核心竞争力。

>四、担当承上启下好桥梁：

作为一名楼层主管，应该承担起经理与员工之间桥梁的角色，在日常工作中及时准确的将卖场员工动态汇报给经理，将经理所交付的工作及要求第一时间传达到员工中，并对领导交付的工作做到及时跟进完成，及时准确反馈，更好的提高整体工作效率，使各项工作得以更好的开展。

>五、加强工作计划性：

做好日工作、周汇报、月总结，对领导交付的工作能够做到及时完成及时反馈。加强日常工作的计划性，合理规划工作时间，工作中遇到困难及时与领导沟通，寻求好的解决方法，更好的提高工作效率。六、坚持贯彻“忠于企业 服务企业”中心指导思想，使员工中形成爱岗敬业、爱企如家的良好工作氛围。

在百盛工作近三年的时间，让我获取了人生中最大的一笔财富“责任与信任”，与同事之间建立了深厚情感和友谊，领导和同事的认可和鼓励更加坚定了我努力工作实现人生理想的信心。百盛为我提供展示自我才能的舞台，给了我更开阔的视野和更丰富的物质生活。我会加倍努力提升自身业务水平和工作能力，以优异的工作业绩来回报企业和领导对我的培养，为百盛购物广场更加辉煌的明天不懈努力！

**乡镇社区生鲜超市工作总结11**

随着终端拦截的越来越激烈，终端拦截的最高操作手法：住店促销员拦截竞争厂家的消费者群体，销售自己的产品的做法，在医药保健品营销中迅猛发展，尽管在医药保健品行业出现住店促销要晚于酒水饮料与化妆品，但是最近两年越来越泛滥，据笔者20XX年XX月初在广州市和深圳的调查，目前住店促销非常普遍：A类药店(各厂家标准不一，但大同小学校防汛应急预案,规则方案异)的60%，平价药品超市100%都有个厂家的住店促销，超市工作心得体会。一般来说，在广深两地每月营业额10万元及10万元以上的店，都可能有住店促销员进驻。

那么这些住店促销这一营销模式发展趋势如何?药品零售终端住店促销人员都是些什么人?他们的生活个人简历封面状况如何呢?如何利用其他厂家的住店促销?笔者经过一段时间调查、研究与操作，把心得体会与各位朋友分享。

>1、谁在派住店促销进入药品零售卖常

在二级以上城市的A类零售终端，所有的平价药品超市已经普遍有住店促销员存在。派驻住店促销员的一般是药品生产企业和药品销售代理公司。

生产厂家派驻。一般会是品牌知名度低的厂家，具备以下条件就可排住店促销：一是品种较多的厂家，二是价差大的品种，三是一些人员营业推广可以上量的品种，四是一些老药新做的品种，或者五是新推出的不以广告作为促销手段的品种，大都采取以终端拦截营销模式运作，其最高境界就是有自己的住店促销员队伍。

医药公司派驻：独家代理一些品种，或者把某类品种组合成为一个系列，或者治疗各种疾病的药品都有，覆盖面广泛，消费者拦截面广泛。

在很多药品超市和大型药店里，住店促销员的数量远远多于正式的药店营业员的数量。有些药店只有柜台里的营业员是店方的，其他都是爱情心理测试-爱情测试:你错爱了花药品生产厂家或者医药代理公司的住店促销员。有些已经到了一个柜长是店里的员工，其余营业员全是厂家的住店促销。因此住店促销的终端拦截方式不管合法合理性如何，无论成本高低，在短期内这肯定是一些实力不强的厂家绕不过的一道坎。

>2、住店促销的发展趋势

场所上：

住店促销终端拦截，将从超级终端(平价药品超市、当地传统最佳几家药店)向连锁药店发展，最后还会进入较大的社会单体药店。从对台外到柜台内，穿着和店员相同的服装，让消费者难辨真假，管理上等同店方的一名营业员。

人员上：

住店促销员的人选上开始是利用住店医师(坐堂医)后来大都厂家自己招聘培训人员，然后直接派驻药店。笔者认为，住店促销发展到以后可能会又浅论图书馆知识管理技术分析回到坐堂医生，因为20\_年7月后，抗生素凭处方购买后，就有不少药店有了住店医师，而到20\_年年底，SFDA规定所有的处方药都要凭处方购买时，一些OTC渠道为主的处方药可能自己聘请坐堂医生，放在药店为自己的产品销售服务了。

>3、住店促销的发展趋势

总得来说，药品是特殊商品，长期靠住店促销强力推销肯定不符合药品营销发展趋势，也损害了消费者的利益，到最终会被消费者唾弃从而也会仓库搬迁计划书\_关注大学生就业创业损害厂家利益。笔者认为驻店促销不是药品营销创新的方向，以后药品营销的趋势必然是OTC靠品牌广告和消费者服务拉动，处方向靠医生处方推动。

此外，目前住店促销人员普遍素质偏低，不具备医药知识，只是一味推荐自己企业的产品，而不是下药对症下药或者按照患者实际病情需工作总结要推荐合适的药品，这显然会导致药物滥用和药物不良反应的增加。更有甚者，住店促销的做事原则是：“只想把产品卖出去”，其他什么都可以不管。

但药品流通渠道和零售模式是中国近年来流通行业变局最大的事业渠道了。笔者预测住店促销必将在一段时间内存在，且会发展壮大。就象平价药品超市一样。

>4、住店促销出现的原因：

·一是监管乏力：

对于越来越泛滥的住店促销和进店费：药品监督管理部门和\_门应该对药店的零售实施严格管理和监督，而不应该对住店促销这一现象任其放任自流，但国家职能部门目前忙于管理GSP认证，还没有时间对医药保健品零售终端进行整顿管理，工商城20XX云南抗旱救灾集体事迹材料管也就管管门外有无乱贴POP。此外，这一现象近两年才火起来，也还没有乱到必须借助政府力量强行介入规范的时候，一般的管理制度和条例法规的出现，都是实践在先，对于不规范的实践，对社会和公众不利的实践，不正当的竞争，社会确实反应强烈后，才会出台相应的管理制度来规范。

·二是厂商(厂家和代理商)的营销模式需要：

GMP过关后，很多企业把资金沉淀在GMP厂房和设备上，没有财力在投入大众媒体，进行品牌运作，因此采取终端拦截，住店促销的厂家、商家都将越来越多。谁不做，药的销量就上不去，就会影响自身的经济利益。“进店费”的普及以及越收越护士专业大学生的自己鉴定高也是药品行业市场竞争导致的结果。有些药品生产企业生产的药品，由于企业知名度低，不在药店内促销就很难打开销路，而治疗同一种疾病的药品可能有很多个人简历范文种，这些药厂之间本身就存在激烈竞争，药店就是他们最为直接的竞争阵地，而且零售终端的空间资源有限，因此竞争更加激烈，甚至不少地方即使你愿意出钱，也不给你上住店促销，因为一个柜台就那么小，进去太多的人拥挤不堪，给顾客的印象也不好!

**乡镇社区生鲜超市工作总结12**

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在x超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种、种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自x超市这个大家庭，为x超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任。

现将自己20\_\_的工作总结如下：

一、x市场大厦工作阶段

x年春节后，我依旧负责x市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对x市场进行了一定的布局调整。3月份x市场超市开始构想到4月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下，x市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。

负责x市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但x市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然x市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但x市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在x市场工作得到的最深刻认识。同时，x市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在x市场工作得到的收获。

二、x超市工作阶段

6月份因工作的需要，我被调到x超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了x超市这个大家庭，对x超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了溶洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

三、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自x市场的50余名员工到x市场超市的30名员工再到8月份x超市六部门乙班40余名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

五、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一年时间，具体开始超市的工作才近半年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对明年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在新的一年中我更加努力的投入到为之奋斗的x超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**乡镇社区生鲜超市工作总结13**

超市生鲜工作总结服务职责

1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度

3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等

4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

超市生鲜工作总结专业能力

1、熟悉灯光、装饰、服务标志、卖场音乐等因素对所管区域的购物环境的影响，并能根据顾客的需求合理调整

2、熟悉员工仪容仪表、服务技巧的规范要求，并监督执行

3、熟悉店内的售后服务标准及国家相关消法和质量法等

4、有顾客导向意识，并能针对顾客投诉进行自我改进，了解顾客对品质质量和服务质量的需求。

超市生鲜工作总结主管岗位职责

岗位目标

带领、指导下属员工达成本部门相关的各项工作指标，包括：销售额、毛利、营运费用等

主要工作内容

计划与预算

1、负责部门预算的制定和关键业务指标的达成，包括：（人工、物料、修理费、商品损耗）

2、实现生产效率指标，包括：-人效（人均销售）

3、根据生鲜经理的要求，制定本区域工作计划并落实。

业务：

1、为顾客提供新鲜卫生的商品及热情周到的服务，与顾客保持良好的沟通，妥善处理顾客投诉。

2、负责制定本部门的市调计划并组织实施，向生鲜经理汇报，即使采取店内促销、降价、调价等应对措施，就涉及商品配置、新品引进、联营商品调价等问题即使与采购沟通、处理。

3、熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、促销计划、调整商品和陈列位，合理安排商品陈列排面、陈列方式等，保持规范清晰的价格标识。

4、负责执行采购部门、门店促销部制定的促销计划，安排店内促销，并配合门店促销部对促销效果进行总结分析。

5、负责审核商品的订货计划，熟悉各类商品销售及周转情况，满足销售及周转需要的前提下合理控制库存。

6、负责商品在验收、储存、销售全过程的质量控制，掌握影响质量的关键控制点，对供应商的严重质量问题应及时通知经理并与采购部门沟通。

7、指导员工对各类商品进行合理、适当的降价、报损，尽可能的降低损耗。

8、负责本部门周转仓、冷库，操作间及销售区的环境卫生、设备卫生符合公司标准。

9、监督本部门员工的仪容仪表、操作规范符合公司要求，确保安全、卫生。

10、确保本部门各种设备设施的正常使用，督促日常维护保养。

11、负责组织本部门的盘点并确保盘点的准确性。

人事管理：

1、负责主持本部门的例会，保持与员工的良好沟通，建设积极向上的团队

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！